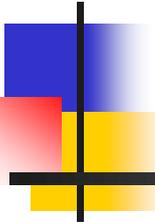


青山クリエイティブサロン

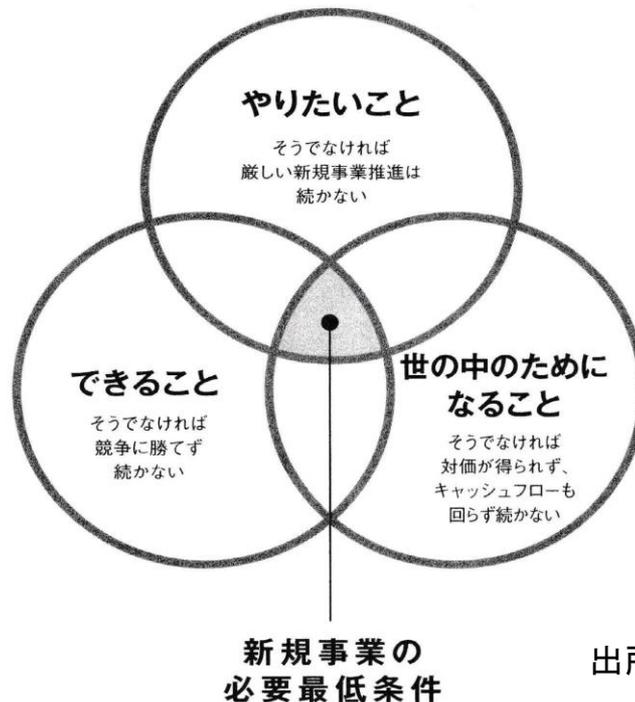


ビジネスプランをいかに作るか

高橋文郎

起業に当たって、まず考えること

- そのビジネスは自分たちがやりたいことか？
- そのビジネスは世の中のためになることか？
- そのビジネスは自分たちができることか？



出所:伊藤大輔『最速の90日 新規事業成功バイブル』



事業を進めるための経営理念を考える

- 経営理念とは
 - なぜそのビジネスを行うのか。
 - どのような会社を築くのか。
 - どのような価値観を大切にするのか。
- なぜ確固とした経営理念が必要なのか。
 - きちんとした経営理念がないとビジネスを軌道に乗せることはできない。
 - 経営理念は、事業内容とマッチしている必要がある。



対象とする市場・顧客を考える

- 市場・顧客を具体的に定義する。
 - 顧客のセグメントを分析する。
 - その市場・顧客は魅力的か。
 - 魅力を何で計っているのか。



製品・サービスの「優位性」を考える

- 自社の製品・サービスは競争相手より「何が」優れているのか。
 - 競争相手は誰か？（顕在化している競争相手、潜在的な競争相手）
 - なぜ自社はその優位性を実現できるのか。
 - なぜ競争相手はその優位性を実現できないのか。



ビジネスモデルを1枚で図解する

- ビジネスモデル

- 誰に、どのような商品・サービスを、どのような形で提供するか。
- 誰から、どのような形で収益を得るか。
- 必要に応じて、戦略的なアライアンス、パートナーシップも考える。



事業立ち上げのマーケティングを考える

- 最初の100人の顧客(BtoCの場合)、最初の10社の顧客(BtoBの場合)をどう獲得するか。
- マーケティング戦略は具体的に示さねばならない。



起業するために必要な人材を考える

- 起業するのに十分な人材が揃っているのか。
 - あなた方はなぜその事業を起こすことができるのか。
 - なぜ他社では不可能あるいは時間がかかるのか。



ビジネスプランの評価項目

- 新規性があるか？
- ユニークさがあるか？
- 市場での優位性があるか？
- 実現性があるか？
 - 人材をいかに集めるか？
 - 資金調達が可能か？
 - 利益を生む可能性はあるか？